



2733

あらた



株式会社 あらた



代表取締役 副社長執行役員 鈴木洋一氏

セミナー内容

流通全体の最適化を実現する「次世代型卸商社」の戦略

人々の生活を快適にする日用品・化粧品等の生活必需品を、何時でも・どんな時でも・確実に届ける卸機能だけでなく、卸売業の枠を超えて流通全体を最適化する「次世代型卸商社」としての機能についての説明がなされた。

日用品卸売業界のリーディングカンパニー

メーカーと小売店との間に入り、取引を集約し、商品を必要とする消費者に確実に届けるという役割を担う日用品卸売業界のリーディングカンパニー。取扱ジャンルは、ヘルス&ビューティ、トイレタリー、ティッシュ、トイレットペーパーなどの紙製品、ペット用品や家庭用品が中心。国内外1,300を超えるメーカーと取引があり、14万アイテムを越える商品を安定的に供給している。業態別では、ドラッグストア、ホームセンター、スーパーマーケット、ディスカウントストア、コンビニなど、大手小売業を中心に5,300社と取引実績を持つ。

高精度の物流機能からきめの細かい店頭サポートまで提供

北海道から九州まで10拠点の大型物流センターを持ち、各物流センターで扱う商品価格は年間約300億円に達する。数多くの商品を間違いなくピックアップする「高精度物流機器 AiMAS」は、商品のバーコードをスキャンすることにより商品間違いを防止し、商品の重量検知により数量違いも防止。確実、迅速な仕分け作業で、99.999%の高精度で誤配を防いでいる。また、商品を届けるだけでなく、消費者が商品を選びやすいよう、商品をPRする店舗の飾りつけなど、店頭支援にも注力。子会社の(株)インストアマーケティングでは、小売り店舗を巡回してディスプレイや品揃え状況などを確認し、常に最適な状態が保たれるようにサポートを行っている。

成長を続けるPB商品を展開、ペット卸売でも業界最大手

近年はPB(プライベートブランド)商品も展開。例として、衣料洗剤の香りが苦手な人のニーズに着目し、消臭・抗菌・無香料の衣料洗剤を開発・製品化するなど、現在、PB商品は約400アイテムにまで達している。PB商品を持たない中小の小売店からの開発要望もあり、拡大している。また、子会社のペット専門卸売業ジャペル(株)は、ペット用品専門の卸では売上高No.1。商品以外にスクール事業も手がけており、小売店が新たにペット商品を扱う時に総合提案できる強みを持っている。

中期経営計画の最終年度で、さらなる規模と利益の拡大へ

業績は安定から成長へ向かっており、設備投資も一巡、財務面は資本蓄積により安定化が進んでいる。2016年3月期は前期比131.5%増となる大幅増益を達成。また、配当を年2回とし、2017年3月期は増配を予定。2017年3月期は中期経営計画の最終年度であり、売上高6,790億円、経常利益率1%に向けて、①高齢者向け商品、および衛生用品の需要増加をビジネスチャンスにする。②大型・広域化する小売業に向けて、全国対応力、幅広い商品供給能力、高度な物流機能で、競合卸売業より優位な取引を拡大。③成長するアセアン諸国への卸売機能の提供により海外ビジネスを拡大。④自社開発のPB商品強化で収益性を確保。⑤商品・市場情報の提供による新しいビジネスモデルの構築。これらの積極的な対応で、さらなる発展を目指す。